

证券代码：300445

证券简称：康斯特

北京康斯特仪表科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20240105

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（_____）
参与单位名称及人员姓名	中金证券、中银国际证券、中信建投证券、浙商证券、万和证券、建信基金、华夏基金、东吴基金、鹏华基金、圆信永丰基金、天弘基金、创金合信基金、景顺长城基金、大成基金、融通基金、泽安基金、银河基金、广发基金、诺安基金、民生加银基金、鹏扬基金、中银基金、华安基金、华宝基金、摩根士丹利华鑫基金、信达澳亚基金、东海基金、国投瑞银基金、申万菱信基金、惠升基金、兴银基金、易方达基金、富安达基金、北大方正人寿、中意人寿、华夏理财、中华联合保险、复星保德信人寿、太平洋保险、华宝信托、英大保险、幸福人寿保险、友邦保险、拓璞投资、志开投资、涇溪投资、淙峦投资、淡水泉投资、丹羿投资、展博投资、正圆投资、鹏泰投资、紫阁投资、诺昌投资、天猗投资、中信聚信资本、清和泉资本、相聚资本、秋晟资产、中再资产、天风资产、光大资产、华安财保资产、尚诚资产、甬兴资产、循远资产、长城财富资产、聊塑资产、泰旻资产、秋晟资产、大家资产、Zenas Capital、Splenssay Capital、Green Court Capital、JK CAPITAL MANAGEMENT LTD、Neuberger Berman Singapore Pte.Limited、Yuanhao Greater China Fund、China Industrial Securities International Asset Management Limited、Pinpoint Asset Management Limited、Fullerton Fund Management Company Limited、KING TOWER CHINA GROWTH FUND CO., LIMITED、Sumitomo Mitsui AM-Clients Funds 等 (以上排名不分先后)
时间	2024-01-05

地点	公司会议室&进门财经会议系统
上市公司接待人员姓名	刘楠楠 董事会秘书 李 广 证券事务代表
投资者关系活动主要内容	<p data-bbox="443 376 1422 421">公司概述</p> <p data-bbox="443 481 1422 526">校准与测试主营业务、经营管理</p> <p data-bbox="443 586 1422 689">(1) 公司去年前三季度增长比较稳健，请帮拆分下主营业务中各产品营收以及同比增速。</p> <p data-bbox="443 712 1422 936">答：前三季度压力、温湿度及过程信号合计为 3.14 亿元，同比增长 13.8%，7-9 月环比增长 14%；其中压力产品前三季度收入 2.3 亿元，同比增长 9.5%；温湿度产品前三季度收入 6462 万元，同比增长 30%；过程信号产品收入 1933 万元，同比增长 20%。</p> <p data-bbox="443 1003 1422 1048">(2) 公司压力产品中高端路线产品占多大的比例？</p> <p data-bbox="443 1070 1422 1294">答：类似 811A、810 等机电一体化的产品我们会更有竞争力，这类产品占压力产品的比例在 30%以上，公司产品更是依据客户应用场景及需求进行定位的，目前产品应用仍是以校准场景占主导，测试场景正在积极拓展。</p> <p data-bbox="443 1361 1422 1464">(3) 为什么在国内市场是以计量校准等实验室为主，而面向于海外是以工业现场为主？</p> <p data-bbox="443 1487 1422 1890">答：公司国内收入占比最高的行业是计量院所及三方检测机构，国际市场则是生物医药行业，区别主要还是体系差异。虽然国内正在积极的进行计量体系改革，但目前主导的仍是以计量院等法定机构为主，其次是第三方检测机构及产业用户，但不管是计量院所还是三方检测机构，他们采购的相关检测产品最后还是服务于产业用户；而国际市场的体系则偏于扁平化，产业用户主导自身的产品生产以及品质管控，计量院所及三方更多是服务机构的定位。</p> <p data-bbox="443 1957 1422 2047">(4) 用户采购数字压力表、压力校验仪以及发生器时，是基于怎样的考虑配置方案？</p>

答：客户更多是基于应用场景、测量压力的范围及精度、以及自身对数据管理需求，对方案进行配置。压力校准系统是由压力标准表和压力发生器构成，二者连接后一起使用，实现对现场各类被检仪表的校准测试。我们的压力校验仪、数字压力表等产品都是属于标准表，一般称为数字压力计，两类产品的区别是压力校验仪除了压力信号还带电信号测量功能，数字压力表更多偏多功能的压力信号测量功能。

(5) 温湿度产品在公司的营收中其实不是特别大，请问温湿度产品过去几年的发展速度是因为市场本身不够大？

答：更多还是基于公司的市场拓展策略。从温度测量的应用场景看，理论上温度市场大于压力市场，但两类产品线的竞争格局不太相同。压力产品无论是国际还是国内市场，头部企业占有绝对优势，我们的竞争力更强，直接体现就是剔除关税影响后压力校准测试产品的综合毛利率在 70%以上；国内温度产品的市场相对复杂，中小规模的企业很多，在中低端产品方面趋于同质化，竞争逻辑是拼价格，用户采购部门的 KPI 更多是价格因素，产品性能反倒劣后，在这种低价主导的背景下，公司对中高端产品的客户定位进行了调整，相对拓展进度就会略滞后于其他两类产品线。

(6) 过程型号产品主要是配合面向流程行业应用，公司这个产品 2023 年预计是否保持了一个很好的增长？

答：过程信号产品 2023 前三季度增速是 20%，首先是相比其他两类产品基数较小，所以未来几年的整体增速一定是稳定向上。其次，这款产品原是归类在温湿度校准测试产品，2022 年将其正式从温湿度产品分离出来也是基于市场需求明显。而且未来公司也会在这个产品线下增加新的品类以及综合解决方案，以更好的满足用户运营维护需求。

(7) 公司海外的部分进展非常之顺，背后有没有什么底层逻辑？

答：首先，全球市场更大，尤其是美欧等区域的领先的工业化进程前提下，我们的产品具备后发优势，自动化和智能化程度也更高，创新迭代速度更是远高于国外友商，这让我们能够更好的解决其他友商解决不了的诉求和痛点，满足国际用户的需求，用户也会更加认可我们

的新品牌；其次，国际市场更加成熟，用户首要看重产品的性能和综合体验，对其价格的敏感度较低。在获取市场份额和争取客户的过程中，从不打价格战，更多的是依赖于我们的差异化的竞争优势，在和友商竞争时更多是拼产品力，包括快速交付、快速响应和服务体系，都会给客户带来很好的使用体验。

(8) 公司用于传感器生产企业的新产品是否会使用自有传感器？

答：新一代的压力控制器我们是 2023 年 9 月上市的，11 月开始供货，这款产品里面目前使用的还是采购的进口传感器，未来公司自制的传感器量产后，压力校准测试产品均会优先用于自制传感器。

(9) 压力控制器目前大概有多少出货量？

答：一般我们的信产品在上市后 2 年内会逐步稳定贡献业绩。新产品是 2023 年 9 月上市，11 月开始供货，目前订单在百台规模。

(10) 压力控制器的主要目标客户有哪些？

答：压力仪表、压力传感器以及其他涉及到测量压力参数产品的生产企业均是目标客户。新压力控制器实际上是第二代产品，相较于第一代产品效率及性价比更高。而且区别与第一代产品主要是定位在实验室中的仪表校准场景，新压力控制器更多定位在生产产线的测试场景，本质上是一种工装测试设备，所以它规模也会放大。

(11) 压力校验仪、数字压力表以及正在自制的压力传感器，他们的技术的区别和相通性体现在哪里？

答：两类产品都属于数字压力计，区别是压力校验仪除了压力信号还带电信号测量功能，数字压力表更多偏多功能的压力信号测量功能，但核心元件之一就是压力传感器。数字压力计的原理是由压力传感器将测量的压力信号转化为电信号，经过电路处理输出数字信号，这一过程中会涉及压力传感技术、电子技术、弱信号测量技术、滤波技术、补偿算法、密封技术、工业设计、行业知识等多个方面。

(12) 请公司分享一下压力的各类仪器仪表的竞争优势体现在哪，有没有什么独特的竞争力？

答：第一，全自动压力校验仪，是集成了压力发生器和压力标准表的机电一体化产品，除了物联网技术外，这类产品对很多关键技术都要求比较高，如何做到把传感器的稳定性发挥到最好，如何做到高速、高分辨率、高精度的小信号测量，如何进行高灵敏度、重复性好的机电类执行机构的设计，高效快速无静差的控制算法，高压、小流量可电池供电的气泵、液泵的设计等，把这么多关键技术整合到一个产品上身就是一个复杂工程，而且，公司更是在其中的泵、阀技术上实现了突破，具备行业核心竞争力。

第二，在压力校验仪及数字压力表方面，我们则具备差异化优势，例如智能化、物联化等使用体验，以及产品的快速迭代。在民航客机组装时，会有很多的过程参数要进行测试，而测试的位置往往很高且不方便，在高精度测量的前提下实现数据远传就有了很强的需求性，也更能获得用户的认可。

第三，则是在交付方面，快速交付一直是我们的优势之一，在新投产的延庆基地的黑灯工厂加成下，这一优势还将会进一步放大。

传感器垂直一体化

(1) 请介绍一下公司团队的创业背景，以及传感器业务在 2024 年的整体规划。

答：姜维利先生和何欣先生大学专业是物理、计量技术相关领域，80 年代毕业后都在吉林的计量检测院所工作，当时工作接触到的高精度仪器都是国外品牌，骨子里不服输的精神让二人有了创业的想法，随后在 90 年代初来到北京发展，后来选择的创业方向也是最熟悉的压力及温度校准测试仪器，康斯特也就在 1998 年正式确立。

公司成立后为了更好的推出自己的拳头产品，将业务重点放在了具有更多创新点的压力校准测试产品，历史上公司压力产品份额最高也占到总营收的 92%。现在公司主营检测产品业务已发展为压力、温湿度和功能信号三大品类，同时积极拓展数字化平台业务和高端传感器业务，尤其是目前在研发收尾阶段的传感器项目，将会成为公司第二条发展曲线。

2024 年，公司营业收入仍会是主营检测产品贡献，高端传感器业

	<p>务真正实现业绩贡献仍需要一定时间周期。公司是一家扎根仪表行业二十五年的企业，传感器对我们来说是新产业，公司第一步目标是将高端传感器的作用发挥到最大，然后再将其拓展至新的应用领域，做成具有全球竞争力的产品。</p> <p>(2) 刚才提到公司压力传感器项目还需要一定时间，传感器现在核心需要突破解决的问题是什么？</p> <p>答：传感器从做成产品到贡献业绩是需要一定周期的，目前我们在开发阶段技术难点均已解决，对可能遇到的困难也准备了预案。我们使用的高精度压力传感器严重依赖进口采购，进口采购的弊端一个是技术指标差异大，另外则是价格及禁限等潜在风险，公司从长远考虑，所以在7年前启动了高精度压力传感器的产品化开发，并在前年取得了较大的实质性进展。</p> <p>首先，因为我们自制的高精度传感器目标是高精度、宽量程、降成本，尤其是在高精度和宽量程的两个指标要求同时具备条件下，90%以上的国际友商都是不具备的，所以传感器的开发周期相对长一点，目前传感器项目已经处于开发的收尾阶段，从我们的综合测试数据看，是优于0.01%F.S预期的。</p> <p>其次，延庆封装产线的设备现阶段已在陆续到位中，这些设备预计在明年的上半年全部到位，我们完成联调联试之后，传感器就可以直接导入封装产线，在这个阶段，我们就具备了量产传感器的前提条件。</p> <p>(3) 压力变送器的产品开发和测试情况如何？</p> <p>答：垂直一体化的压力变送器等产品开发是与传感器项目整体同步进行的，压力变送器这款产品，需要公司压力传感器产品化、量产，才会正式推向市场，还需要一定的时间周期。</p>
附件清单（如有）	公司参会人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。
日期	2024-01-05